

STRATEGI PROMOSI RESTORAN ANJASMORO DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI HOTEL BANDARA SURABAYA

**(STUDI DISKRIPITIF TENTANG STRATEGI PROMOSI RESTORAN ANJASMORO
DENGAN MENGGUNAKAN MEDIA SPANDUK DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DI HOTEL BANDARA SURABAYA)**

TUGAS AKHIR



OLEH :

SISKANOVYTA SARI

NIM : 070010696-S

**PROGRAM STUDI DIII PARIWISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

Semester Gasal Tahun 2003/2004

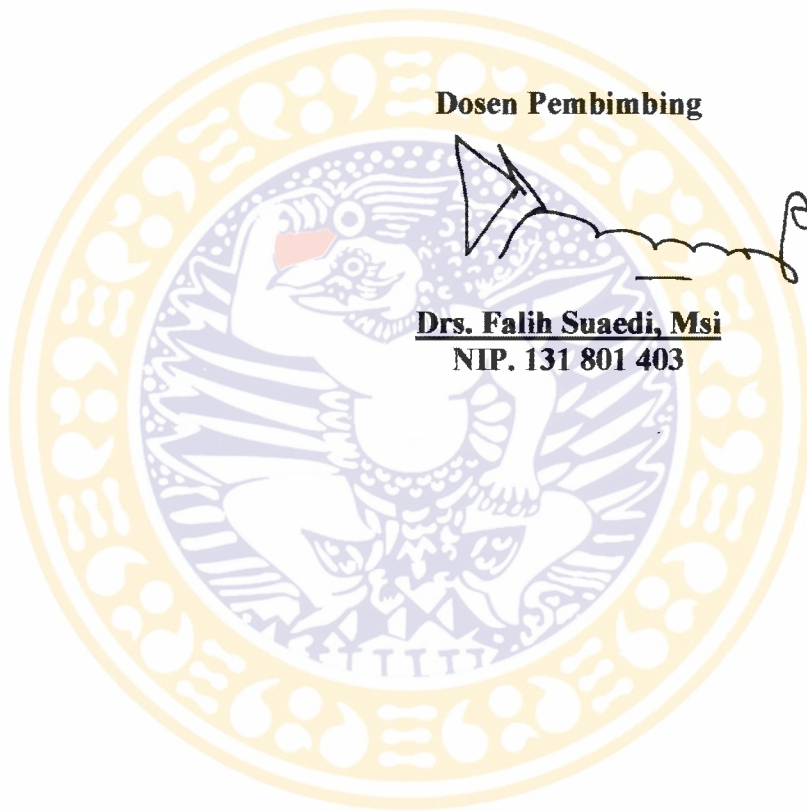
Lembar Persetujuan

**Tugas Akhir ini telah setuju untuk diujikan
Surabaya, 24 Desember 2003**

Dosen Pembimbing



Drs. Falih Suaedi, Msi
NIP. 131 801 403



Lembar Pengesahan

**TA ini Telah Disetujui Untuk Diujikan
Pada Tanggal, 8 Januari 2004**

Oleh :

Dosen Penguji I



Drs. Falih Suaedi, M.Si
NIP. 131 801 403

Dosen Penguji II



Edwin Fiantiano, S.Sos
NIP. 132 208 716

ABSTRAKSI

Restoran adalah satu tempat yang menyediakan makan dan minum yang dikomersialkan. Tidak sedikit restoran yang ada di Surabaya, baik itu restoran yang berdiri sendiri atau pun restoran yang ada di dalam Hotel – Hotel berbintang. Dengan banyaknya restoran – restoran yang ada menyebabkan para pengusaha berusaha untuk lebih meningkatkan pendapatannya, salah satunya dengan mengadakan promosi.

Fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh Restoran anjasmoro yang ada di Hotel Bandara Surabaya untuk lebih meningkatkan volume penjualan produknya.

Dalam pembahasan Tugas Akhir ini peneliti menggunakan metodologi deskriptif kualitatif. Peneliti berusaha untuk memahami serta mempelajari data – data yang diperoleh dari wawancara, observasi serta bahan dokumen yang erat hubungannya dengan permasalahan yang dihadapi yang kemudian data – data tersebut diolah sedemikian rupa sehingga peneliti mendapatkan asumsi atau jawaban sementara dari masalah yang dihadapi. Setelah kegiatan tersebut peneliti melakukan penelitian lanjutan untuk mengetahui apakah permasalahan tersebut masih terjadi ditempat tersebut dan apabila masalah tersebut masih ada maka peneliti akan melanjutkan penelitian untuk mendapatkan jawaban atau pemecahan dari permasalahan tersebut.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa dalam bulan januari sampai dengan bulan september pendapatan restoran menunjukkan angka yang tidak stabil, terlebih pada bulan agustus dan september. Penurunan pendapatan terlihat jelas, maka pihak hotel melakukan satu langkah yaitu dengan melakukan promosi melalui media promosi spanduk. Tetapi promosi yang mereka lakukan kurang efektif dan tidak menunjukkan satu perubahan dalam pendapatan restoran. Peneliti berusaha memberikan gambaran tentang promosi dengan menggunakan media – media lainnya.

Setelah peneliti melakukan penelitian terakhir selama satu minggu, dapat ditarik kesimpulan bahwa pihak hotel masih menggunakan promosi melalui media spanduk dikarenakan pihak hotel lebih menekankan kepada seberapa besar anggaran yang akan dikeluarkan dan seberapa besar hasil yang akan diperoleh nantinya.